

職務経歴書

平成 XX 年 8 月 11 日現在

氏名 旭 光太郎

職務経歴

商事株式会社 1995年4月～1997年10月

業務内容：機器内線材の販売（工業株式会社の子会社）
資本金：X 億円 売上：XX 億円（年度） 従業員数：XXX 名

1995年4月	商事株式会社入社 第2営業部に配属 大手家電メーカーA社を担当し、携帯端末やパソコン等の内線配線を納入 3千万円/月の売上を確保（配線材1ヶあたり20円～100円） <ul style="list-style-type: none">・既存客向け営業：70%（新規部署開拓：30%）・仕入先へ発注後の納期管理・顧客・仕入先との値段交渉・アシスタント2名のモチベーション管理
1997年7月	システム営業部に配属 「LAN」の構築に必要なLAN機器（HUB・ルータなど）や部材（LANケーブルなど） の販売 <ul style="list-style-type: none">・B大学のLAN構築・大手コンビニエンスストア C社の西日本エリア約3000店舗のインフラ構築
1997年10月	一身上の都合で 商事株式会社を退職。

株式会社 サービス1997年11月～2003年9月

事業内容：
資本金：XX 万円 売上：XXX 万円（年度） 従業員数：XXX 名

1997年11月	株式会社 サービス入社 契約社員として西日本営業部へ配属 DM 戻りのフォロー、リストアップによる新規営業
1998年7月	新規売上目標達成率第1位（20名中） <ul style="list-style-type: none">・営業効率UPの為に施策立案～実行～検証・派遣社員のマネジメント
2000年8月	「部門 MVP 受賞」 <ul style="list-style-type: none">・競合他社との差別化（アラーム察知～訪問＝提案による信頼回復～競合打破）・社内キャンペーン運営・他事業部とのタイアップ営業
2000年10月	新サービス「 」の特化営業マンとして活動 <ul style="list-style-type: none">・新サービスプロジェクトの中心メンバー・サービス改善の提案・派遣社員のマネジメント・勉強会開催（全営業マンに対して）・仮説立て～提案活動～検証を繰り返し、市場でのニーズを特定
2001年10月	第二四半期のVP賞を受賞 「 」の四半期受注台数を30台と設定し、見事31台受注し、事業部全体から 選出される。（60名中 MVP：1名・VP：1名）

2003年 4月	重点顧客の担当チームリーダーとして西日本営業部を牽引 料金交渉が激しい競合他社との攻防。トップリレーション構築により、競合より高値での利用継続を実現。また満足度向上の提案をし続けた結果、営業目標5ヶ月連続作成。
2003年 8月	西日本営業部8月度 MVP を受賞(20名中) 営業目標の150%達成及び、派遣社員のパフォーマンスを引き出したことが評価される。
2003年 9月	一身上の都合で株式会社 サービスを退職。現在に至る。

自己PR

- ・株式会社 時代に社内で「キャリア面談」を受けた際、対応いただいたカウンセラーの職務内容に興味を湧き、 社の「キャリアカウンセラー養成講座」を受講。
2003年10月キャリアカウンセラー養成認定試験合格。
- ・自分自身、成功といえる転職をすることができたので、今度は転職希望者がより良い転職先に就けるよう力になりたい。勿論、これまでの法人営業力を活かし人間性の全てを出し切り求人企業からも信頼されるコンサルタントを目指したい。
- ・これまでの営業経験で殆ど全ての業界のモノの流れが理解できました。この知識は転職希望者に現場レベルの情報を与えることができる。
- ・素直な性格なので、自分のわからないことは人に聞いてでも自分のものにしていくことができる。
(成長意欲)